

MCEIビジネススクール概要

塾長 ◆ 宮地雅典 (MCEI東京支部理事長・カゴメ(株)) 形式 ◆ リアル会場開催 (都内会議室を予定)
協力 ◆ 守口 剛 (早稲田大学商学大学院教授) 事務局 ◆ MCEI東京支部
講師 ◆ 各企業で活躍する実務家 〒103-0023
募集人員 ◆ 限定 50 名 東京都中央区日本橋本町 3-10-3 丸宗ビル4階
期間 ◆ 2025年1月～8月(全10回) TEL03-6661-1013 FAX03-6661-1012
※2024年12月のプレ講座含む(無料) Mail jimukyoku@mceitokyo.org
プレ講座はどなたでもご参加いただけます。 ※定員になり次第、締切とさせていただきます。
時間 ◆ 17:00～20:00(基本時間) 別紙申込書にご記入の上、メール添付またはFAXで
受講料 ◆ 会員:198,000円(税込) / 一般:217,800円(税込) お申込みください。
お申込を確認後、事務局より請求書をお送りします。

プレ講座 どなたでも参加可能(無料)

本講座申込前に、12月4日(水)プレ講座に参加希望の方は、
Web専用フォームからお申し込みください。

右のQRコードは又はMCEIホームページ <https://www.mceitokyo.org>



MCEIとは

MCEIは多様な企業のマーケティングのリーダーたちが集い、学び、協創し合う非営利活動法人です。
東京支部創設理事長の水口健次は、マーケティングを「全てのコストの負担者である『お客さま』の共感、好意、購買、満足(=デライト:スゴイ・ウレシイ・ありがたい)をめぐる企業・組織間競争の技術と知恵と哲学」と定義しました。
MCEIの目的は、時代や社会の大きな変化を的確に捉え、経営戦略、マーケティング戦略展開におけるベストプラクティスの宝庫として、学びと交流、そして新たなビジネスの実践展開が可能なるプラットフォームになることです。さらに、キーパーソンセンターとして知恵とパワーを生み出し、価値ある論議と実践が検討できる、単なる量的な集積を越えた「協創」を生み出す組織として役割を果たしてまいります。

MCEIの歴史

MCEIの源は、1954年アメリカのニューヨークでセールスプロモーションの実務家が集まり、まだ体系化されていないノウハウの交流をはじめた組織に端を発します。
日本では、渡米研修した故・水口健次が、1969年東京支部を設立、以来非営利のマーケティング研究組織として、会員のボランティアにより運営されてきました。この間1972年には大阪にも支部を設立しました。
毎月の研究会開催、毎月の機関誌の発行、毎年会員の提言集「百人百語」の発行、海外からの留学生対象の懸賞論文募集と表彰、海外研修ツアーの実施、国際大会、アジア大会の開催・参加等幅広い活動を行い、マーケティングの養成、国際交流に努めてきました。
東京支部は、設立以来このような活動を続け、世界の各支部から最もエキサイティングな支部と評価されています。



TOKYO

主催 特定非営利活動法人 MCEI東京支部

〒103-0023 東京都中央区日本橋本町3-10-3丸宗ビル4階 TEL03-6661-1013 FAX03-6661-1012
Mail jimukyoku@mceitokyo.org URL <https://www.mceitokyo.org>



TOKYO

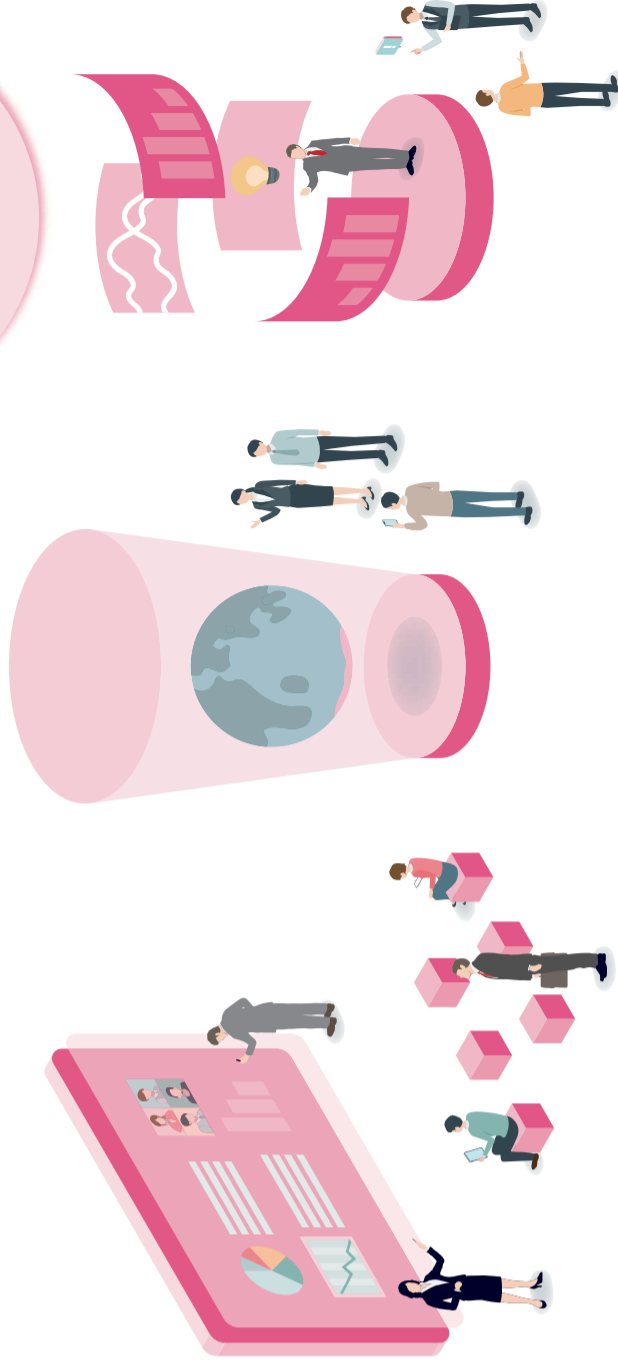
MCEI ビジネススクール 第25期開講

『実務家』のための『実務家』による
人材育成カリキュラム

日本を元気にする、
熱きマーケットよ来たれ！

2024年12月プレ講座
2025年1月開講

限定50名
募集



MCEI TOKYO

予測困難な時代に自走可能なマーケティング実務家を育成する PBL (課題解決型学習) スタイルのビジネススクール



塾長：宮地雅典
MCEI 東京支部理事 専務
カゴメ (株) 執行役員

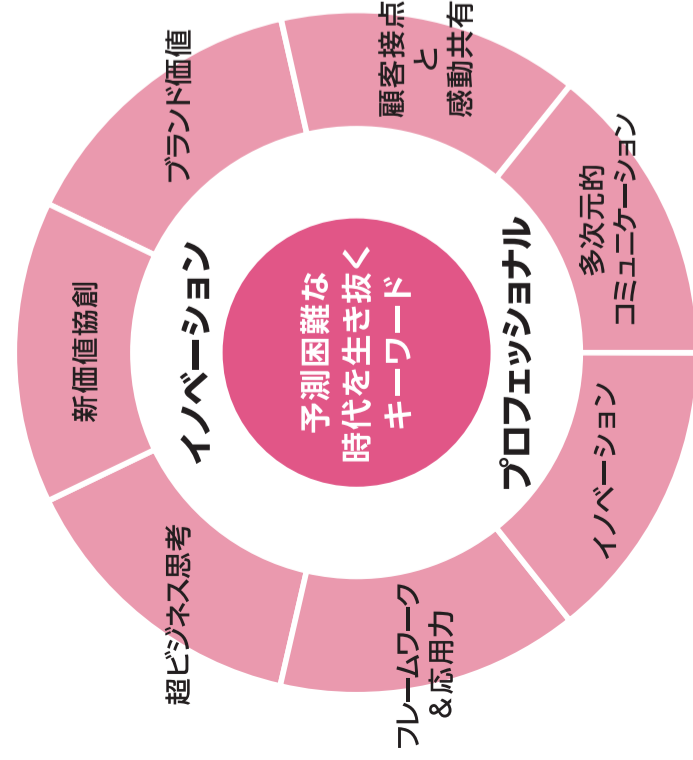
MCEI ビジネススクールは、実務家による実務家のための人材育成プログラムです。業界を超えたマーケティングの学びと出会うの場として、既に800人を超える卒業生を輩出して参りました。最前線で活躍する講師陣が提供する最新のマーケティング事例を基に「ご自身の実務において具体的にどう活用し、どう革新」するかをまとめます。

加えて本講座はPBL (課題解決型学習) 方式を採用し、グループ単位で自ら課題を抽出し全期間を通して役割を分担しながら課題解決に向けた具体案を策定します。予測不可能な時代といわれる現在、課題解決に向けて1社で出来ることには限界があります。多種多様な企業が集うMCEIだからこそ可能な「議論」と「協創」と「成長」の場を提供し、自ら考え、自ら行動できる自走可能な強いマーケティング実務家を育成します。

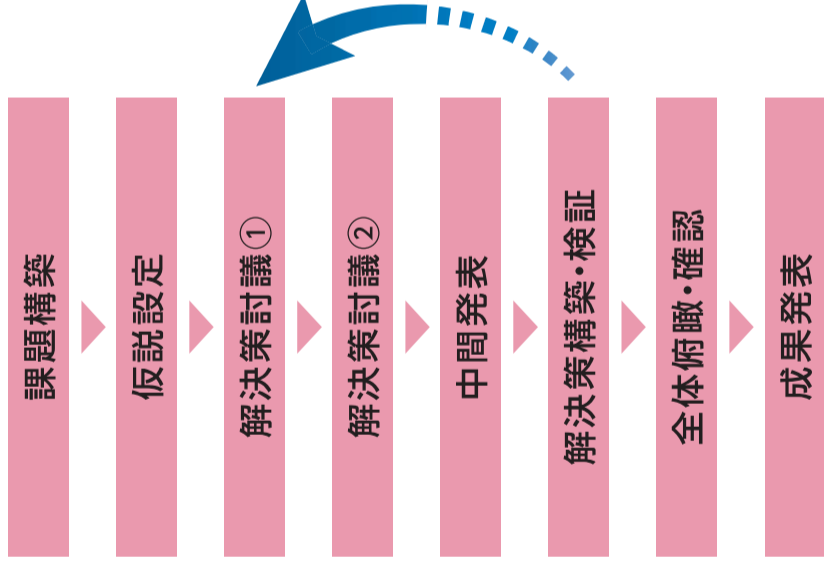
PBLスタイルだから習得可能な問題発見力と課題解決力、そしてコミュニケーション力

- 議論を通して課題抽出から解決案策定まで、マーケティング戦略の全プロセスが体験可能
- 参加者同士がアイデアを出し合い、互いに気づきの機会を得る相互学習型プログラム
- 半年にわたる課題抽出・解決策立案の議論が参加者同士の良好な関係性とコミュニケーションを醸成

一時限目 基礎学習と先端的知見



二時限目 PBL (課題解決型学習)



日時	テーマ	一時限目	二時限目
12月4日(水) プレ講座 19:30~19:50	プレ講座 ※どなたでも参加可能(無料)	17:00~18:10 マーケティングの基礎を学ぶ① ・市場と顧客ニーズ ・マーケティング戦略 ・マーケティングプログラム ・顧客リレーションシップ	18:20~19:30 マーケティングの基礎を学ぶ② SWOT、STP、4Pなどの理論と実践 本講座の案内
1月22日(水) 1	基調講演 超ビジネス思考法	18:00~19:20 (基礎) 本質的解決策に迫るビジネス思考法 フレームワークと思考法実践	19:30~20:00 ワークショップ: 議論と質疑応答
2月12日(水) 2	新価値創造	14:00~15:20 冷凍食品のマーケット拡大に向けたニチレイの取り組み 株式会社ニチレイフーズ マーケティング部長 奥村 剛飛氏	15:40~18:00 PBL ① ・PBL テーマの説明 (奥村剛飛氏) 課題構築 マクロ環境認識・市場動向 ・消費者購買動向
3月12日(水) 3	フレームワーク & 応用力	17:00~18:10 百貨店のあくなき挑戦! ~新宿西口再開発計画をテーマにマーケティング分析フレームワークを体得 株式会社京王百貨店 取締役 販売促進部長 大江 弘祥氏	18:30~19:20 PBL ② 仮説設定 STR、3C、SWOT、4P、ヘルソナの説明 (プレ講座担当講師・河股氏サポート)
4月9日(水) 4	ブランド価値	17:00~18:10 ハーゲンダッツのブランド戦略 ブランディングの実践事例 ハーゲンダッツ ジャパン株式会社 マーケティング本部長 前田 卓哉氏	18:30~19:20 PBL ③ 解決策討議① ・機会と課題→解決策のアイデア
5月21日(水) 5	顧客接点と感動共有	17:00~18:10 「課題先進地域に学ぶメーカーと小売業の価値協創」 ~近未来日本の社会課題解決に向けて2025~ 株式会社 Believe-UP (元セブンイレブン) 代表取締役社長 信田 洋二氏	19:20~20:00 チーム発表・ 質疑応答
6月11日(水) 6	PBL 中間発表	17:00~18:10 PBL ⑤ 中間発表 (前半チーム)	19:45~20:00 講評
6月18日(水) 7	多次元コミュニケーション	17:00~18:10 ファンコミュニケーションのマーケティング活用その理論と実践 株式会社光文社 マーケティング局 大給 近穂氏	19:20~20:00 チーム発表・ 質疑応答
7月16日(水) 8	イノベーション	17:00~18:10 掛け算から生まれるイノベーションとマーケティング 取締役 CMO EOC 事業部、海外事業部、マーケティング本部担当 久保田 蓮之助氏	19:20~20:00 チーム発表・ 質疑応答
8月20日(水) 9	PBL 発表会	16:00~17:00 PBL ⑧ 成果発表 (前半チーム)	18:30~18:40 最優秀チーム 発表、総評 18:40~20:00 卒業式、 卒業パーティ

*日時、担当講師、内容は変更する場合がございます。ご了承ください。

*スクール課題図書「プロフェッショナルマーケティング最前線の言葉〜」(ダイヤモンド社)MCEI 東京支部創立 50 周年記念出版

●マーケティング初心者の私もこの講座を経てスタートラインに立てました。これを機に様々な課題に取り組んでいきます。

●他業種の人たちと出合いは素晴らしい、財産だと感じました。修了後も大切にしていきたいです。

●自社の事業にはないテーマについて知見が広がりました。また、異業種の方とのグループワークが業界の勉強にもなりました。

第24期ビジネススクール 受講生の声